



Vender es poder

La habilidad que cambiará tu vida

Pablo Giovannone y Federico Piro

Ambos trabajan contenidos vinculados a ventas, mentalidad comercial y desarrollo profesional.

@soypablogio **+180K** seguidores

Información técnica

Género

Desarrollo profesional

Sector en librería

Desarrollo profesional

Formato

Rústica / 15,5 x 22 cm / 176 págs.

ISBN

978-950-02-1785-9

Derechos

Mundo para todas las lenguas

¿De qué trata?

VENTAS | PRODUCTIVIDAD | DISCIPLINA | ACCIÓN

Libro práctico y directo, propone cambiar la forma de entender la venta: vender no es presionar, sino crear valor, generar relaciones y construir oportunidades. Recorre todo el proceso comercial —desde el primer contacto hasta el seguimiento— con herramientas concretas y ejemplos reales.

Público objetivo

- Vendedores y equipos comerciales
- Emprendedores
- Profesionales independientes
- Personas que trabajan con clientes
- Lectores de desarrollo personal y negocios
- Cualquier persona que necesite negociar, influir o comunicar mejor

Beneficios para el lector

- Mejora la capacidad de vender y comunicar
- Ayuda a perder el miedo al rechazo
- Aporta herramientas concretas para generar resultados
- Mejora el seguimiento y la organización comercial
- Genera sensación de claridad, control y avance profesional
- Cambia la percepción negativa sobre la venta



Argumentos de venta

Amarantia es:

- Ideal para quienes sienten que “no nacieron para vender”
- Excelente opción para emprendedores y profesionales independientes
- Una guía práctica que enseña a generar más oportunidades y mejores resultados
- Propuesta de una mirada basada en la creación de valor, la confianza y el acompañamiento
- Un recorrido completo por el proceso comercial, desde la generación de oportunidades hasta el seguimiento y cierre

Frases útiles para el librero:

- “Ayuda a entender por qué muchas oportunidades se pierden antes de concretarse”
- “Ideal para quienes tienen un buen producto, pero sienten que les cuesta ofrecerlo”
- “La venta deja de verse como presión y empieza a verse como creación de oportunidades”
- “No enseña trucos de venta; enseña a construir relaciones y generar confianza”
- “Perfecto para mejorar la comunicación con clientes y potenciales clientes”

Contexto y características únicas

- Lenguaje simple, cercano y muy aplicable
- No es un manual técnico tradicional
- Foco en mentalidad + acción concreta
- Casos reales y situaciones cotidianas
- Capítulos ágiles y dinámicos
- Enseña a pensar mejor para vender mejor
- Incluye herramientas prácticas, seguimiento y manejo de objeciones
- Se recomienda como lectura práctica, concreta y motivadora
- Argumento fuerte: hoy todos vendemos algo —ideas, proyectos, servicios o nuestra propia imagen—
- No hace falta experiencia previa en ventas

Storytelling

Muchos lectores van a reconocerse en algo simple: perder oportunidades no por falta de talento, sino por no hacer un seguimiento, por miedo a insistir o por creer que vender era “para otros”. El libro muestra cómo pequeños cambios en la actitud y en la forma de pensar pueden transformar resultados cotidianos y devolver la sensación de control sobre el propio futuro.

Ubicación en la librería

Negocios

Desarrollo profesional

Ventas

Emprendedores

Desarrollo personal / habilidades blandas

3 libros relacionados

Véndete antes de vender

Estás para más

¿Cómo se lo digo?

